

# APP应用将重塑商业世界

**前言：**APP在全世界是个全新发展领域，苹果公司在这个领域开创性的成功预示着里面蕴含不亚于金矿的价值，中国移动正式开放了APP平台也证实了其进军中国APP市场的雄心。在一个新领域，摸索中成功的机率并不比中彩票头奖的机率更大，如何在有限的窗口时间内运用手上有限的资本和资源占据一席之地，抵挡住各种前景看起来太过于美好的诱惑，专心做好一件事，可能是大部分进军新领域企业的首要使命。

## 尚处发展初期

方兴未艾的应用经济（App Economy）不仅给企业家带去了财富，同时也改变着商业运转的方式。

这一切在两年前尚未萌芽，现在则已处于高速发展中。苹果的应用程序商店是去年夏季发布的，随之成为最热门的手机应用集散地。现在，市面上涌现出超过一打与之竞争的应用程序商店，开发者已开发出至少 10 万个手机应用。

初涉应用开发领域的创业公司数月间就发展壮大，获利颇丰。如成立两年的 Zynga，该公司通过开发热门游戏应用实现盈利，营收超过 1 亿美元。相形之下，Google 直到成立第三年才开始获得微薄收入。

新兴应用中，有许多是正儿八经的商业工具。倡导软件即服务(SaaS)的 Salesforce.com 提供了 iPhone 或黑莓手机平台的 CRM（客户关系管理）软件。甲骨文的手机应用则能让经理人检查商品库存，或是一览业务部门的业绩。过去人们在办公桌前才能处理的计算任务逐渐转移至移动平台。

技术领域的下一个赢家将由第三方应用来决定。苹果 iPhone 之所以大获成功，部分原因是它向消费者提供了数量上远胜于竞争对手的应用软件。黑莓母公司 RIM 一直竭力追赶 iPhone，并已取得一定进展。但业已成名的业界巨头，如诺基亚和微软则仍在奋力吸引用户，使人不由质疑其前景。

目前仍是应用发展初期，无人知晓应用经济市场规模到底有多大。有的公司通过出售应用盈利，有些则在应用中放置广告而创收，也有企业销售应用中使用的虚拟商品来获得收入。综合种种情形，有分析师预计，当今的应用市场规模为 10 亿美元，并将在 2012 年达到 40 亿美元。对新兴公司而言这是个契机。

## 一夜成名

今年年初，创业公司 Zynga 创始人马克·品卡斯（Mark Pincus）与员工在公司里就产品创意进行头脑风暴。Zynga 为 Facebook 和 iPhone 等平台开发游戏应用。品卡斯想要模仿一款当时风行的扑克牌游戏应用，一名员工则提议开发一款农场游戏，玩家可以种植和出售虚拟作物，这一创意最终获得认可。虚拟农场游戏 Farmville 发布四个月后，一跃成为全球最受欢迎应用之一，每月玩家逾 6000 万人。

这正是方兴未艾的应用经济之商业性质。成功与财富往往一夜之间到来。Zynga 的 Farmville 游戏本身免费，但通过出售虚拟作物、牲口和土地获得收入。该公司尚处于发展初期。过去两年里，美国所称的社交游戏销售额超过了 7.2 亿美元，分析师预计这一数字有望在 2012 年增长至 20 亿美元。

Zynga 有着 Google 早期的气质，该公司为员工提供免费按摩和大厨掌勺的员工餐。即使员工数量飙升至 468 人，品卡斯仍然尽量让公司氛围保持轻松。

今年 10 月的一天，现年 43 岁的品卡斯在一块白板上画下三个相互交叉的圆圈并指出，互联网领域的下一个机遇存在于“应用、网络服务和微支付”三大趋势交叠之处。在他看来，第三方应用并非仅是产品，而是用户通过 Facebook 或 iPhone 使用的一项持续的服务，并将为之花费少许。

Zynga 的 FarmVille 工作室拥有 30 名员工，正是他们打理着该公司迄今为止最为热门的游戏。由于所有玩家都要登录 Facebook，他们可以与好友或同事共同游戏，或是竞争。对于 FarmVille 这样的热门之作而言，永远都有上升空间。其工作室里挂着一幅整面墙大小的图表，列举着新一轮改进时考虑增加的虚拟物品——有些是员工创意，有些则是玩家提议。该款游戏主管马克·斯加葛斯 (Mark Skaggs) 表示，获取反馈并随之快速做出改变的能力完全不同于过去的模式。曾任职艺电的他说：“在艺电等大公司里，你设计的功能可能要等到两年后才知道成败。而在这儿，你可以前一天规划好功能第二天就部署到游戏里。”

随着旗下游戏不断壮大，它们都已成为新创意的测试实验室。Zynga 首席运营官 Vish Makhijani 表示：“用户的每一次点击都将记录下来。”这意味着，Zynga 将能够发现每次改动对留住用户和增加收入产生的影响。

### 竞争日趋激烈

大量的机遇促使激烈日趋激烈。Zynga 的主要竞争对手包括 Playfish 和 Playdom。Playfish 以其 Pet Society (宠物公社) 游戏而闻名，Playdom 的热门游戏则是黑帮游戏 Mobster。这三家公司均为私人持有，因此不向外界披露财务信息。

这些游戏开发商在各种技术平台上展开用户争夺战。拥有 3 亿用户的 Facebook 是目标之一，此外还包括拥有 5000 万 iPhone 和 iPod Touch 用户的苹果应用程序商店。

快速增长与激烈的竞争，让人不由将当前格局与亚马逊和 eBay 等网络先驱的发展初期进行比较。其中一个显著区别是，应用行业几乎没有准入门槛，这意味着任何公司都难以长久保持领先地位。眼下市场上有数千家未曾入账分文的小型开发公司。

新员工不断涌入 Zynga 各自独立的库房式办公室，使该公司更像是由 11 家小公司联合而成的大公司。这也反映出 Zynga 是如何运营的：各个游戏开发工作室的主管制定运营目标，并拥有极大自由以任意方式实现之。成功者被获得公司嘉奖的现金和股票和雇员招新权。Zynga 最近推出的 Café World (咖啡世界) 上线两个月坐拥 1600 万用户，公司因此为该游戏主管罗伊·塞加尔 (Roy Sehgal) 招募了大批新员工。

品卡斯声称，这种管理方式是“真正的精英领导制度”，该制度部分受到亚马逊的影响，上到经理下至普通员工都适用。进入扑克游戏组仅仅三个月，Harsimran Sim Singh 帮助这款 Zynga 运营时间最长的游戏重获增长。进入 Zynga 期满一年后，年仅 25 岁的 Singh 现在掌管着整个扑克游戏开发组，带领 45 位员工。

Zynga 何时上市？该公司并不缺钱，它在 2008 年融资 3900 万美元但从未动用。品卡斯更希望能保护他所创建的公司文化。

### 苹果开启应用市场

如果要评出是谁让第三方应用在全球盛行，这个人非埃迪·丘 (Eddy Cue) 莫属。这位苹果公司互联网服务副总裁一手创建并掌管着苹果应用程序商店。苹果应用商店提供了 8.5 万个手机应用，供数百万 iPhone 用户下载。数量远非 Google、微软和 RIM 所能及。

丘及其团队正力保苹果的优势不会在短期内被竞争对手追头赶上。目前还没有哪家竞争对手提供的应用数量超过 1.5 万个。丘的团队还在不断改进，使苹果应用商店对消费者更具吸引力对开发者更有利。10 月 14 日苹果首次宣布，开发者将可提供免费试用的 iPhone 应用，用户可以先用后买。

现年 45 岁的丘初入苹果时，在 IT 部门担任低层职员，他亲历了上世纪 90 年代中期苹果最黯淡无光的时期。1997 年，史蒂夫·乔布斯重回苹果掌权后，他不仅在管理人员大清洗中得以留任，还成为乔布斯最为信赖的左膀右臂。10 年前，苹果发现自己应该在数字音乐趋势中抢占先机，乔布斯遂任命丘负责 iTunes 音乐商店成立事宜。音乐商店上线后数周内便售出数百万首歌曲，期间没有遭遇任何故障。

苹果的成功引发了种种事端。部分开发者抱怨应用程序审批缓慢，美国联邦通讯委员会着手调查苹果拒绝 Google 应用进入其商店的事情。分析师则认为，苹果应该设法让消费者可以更方便地找到合适的软件，这将提高开发者的盈利情况。

尽管如此，大多数开发者仍然给予苹果和丘很高的评价。应用开发商 Social Gaming Network CEO 舍文·皮什瓦 (Shervin Pishevar) 表示：“苹果真正地做到了倾听市场。”

### 雅虎的应用战略

雅虎对应用有着宏大计划。苹果或许通过 iPhone 应用开启了应用之风，雅虎却想让应用程序拓展至更广阔的世界。

在其迄今为止最雄心勃勃的应用战略中，雅虎正重新设计网站首页，以包纳更多由外部开发者提供的应用。此次改版将于下月发布，所有的应用都将陈列于其月访问量高达 3 亿次的网站首页左侧。用户可以自定义首页，选择想要的应用程序，不需要离开雅虎网站就能查看《今日美国报》当天的头条，或是在 eBay 上出价竞购商品。

雅虎将通过在应用中放置广告来盈利。该公司正在考虑推出类似于苹果的应用程序商店，以期向应用收费并与开发者分成。

这只是雅虎拓展应用疆界的一举而已。雅虎还开发了作用于电视机的应用软件，人们可以在看电视的同时，在电视屏幕上启动 Twitter 或 Facebook 这样的应用。雅虎的另一项举措是，用户在雅虎邮箱里就能够直接使用各种应用。

雅虎的首页战略已初获关注。大量软件开发者注册雅虎 App Gallery 提交了应用程序。个人财务管理网站 Mint.com 商务发展主管加丽·史荣奇 (Carrie Cronkey) 表示，如果 Mint 应用由雅虎所推荐，人们更愿意采用。因为这意味着安全。她说：“（你开发的应用）被雅虎采用，意味着你值得信赖。”

对于雅虎而言，为电视开发应用、首页对第三方应用开放获得的真正报酬来自于数据。通过追踪人们如何使用应用、如何与应用互动，雅虎能够更好地投放精准广告，使其能与 Google 这样的对手角逐广告收入。在理解用户行为方面，应用能起到很大作用。

### 重塑技术世界

应用开发商 Tapulous 成立于 2008 年春季，该公司开发的 iPhone 小游戏应用大获成功，下载次数超过 1500 万次。通过销售应用软件、在游戏中投放广告、销售游戏虚拟形象，Tapulous 在今年夏季已实现盈利，就技术创业公司而言成功来得相当之快。

投资者相信，风投基金投资手机应用领域也大有可图。上一轮统计显示，消费者从苹果应用商店中下载了逾 20 亿个应用，而这只是人们获取应用的途径之一。有投资者认为，应用创业公司将成为能与传统游戏和软件公司抗衡价值数十亿美元的企业。这些公司将获得巨大利润，部分公司将成为响亮的品牌。

去年 10 月，RIM 携手汤森路透、加拿大皇家银行成立了规模 1.5 亿美元的风投基金，致力于为黑莓和其它手机开发应用及服务。今年 10 月份，美国无线运营商 Verizon 也宣布斥资 13 亿美元对手机应用和相关技术进行投资。黑莓合伙人基金联席管理合伙人凯文·塔伯特 (Kevin Talbot) 表示：“我们看见的是巨大的市场和翻天覆地的契机。”

在智能手机和其它便携设备将改变技术世界这一信念的激励之下，资金不断涌入应用领域。移动计算的发展已促成软件开发的复兴。游戏应用是眼下最热门的应用软件，而移动购

物、内容、社交媒体、通信和生产工具正在日渐吸引大量投资。投资机构 Kleiner Perkins 合伙人马特 墨菲 (Matt Murphy) 表示, “这一发展趋势短期内不会放缓。”